

**Strategia di identificazione e gestione dei conflitti di
interesse**



18 febbraio 2008

INDICE

1.	PREMESSA.....	3
2.	RELAZIONI CON ALTRE NORME E DOCUMENTI.....	4
3.	RIFERIMENTI NORMATIVI	5
4.	RICHIAMO AL CRITERIO DI PROPORZIONALITÀ	8
5.	PARTECIPAZIONI RILEVANTI	9
6.	MAPPATURA DELLE TIPOLOGIE DEI CONFLITTI DI INTERESSE	9
7.	GESTIONE DEI CONFLITTI DI INTERESSE.....	11
8.	INFORMATIVA SUI CONFLITTI DI INTERESSE.....	12
9.	IL REGISTRO DEI CONFLITTI DI INTERESSE	12
10.	AGGIORNAMENTO DELLA POLICY	13
11.	ALLEGATI.....	13

1. PREMESSA

La "Markets in Financial Instruments Directive" è la Direttiva n. 39 approvata dal Parlamento europeo nel 2004 (di seguito "MiFID") che, dal 1° novembre 2007 ha introdotto nei mercati dell'Unione Europea le nuove regole per la negoziazione degli strumenti finanziari.

Tale Direttiva ha preso spunto dalle mancanze insite nelle normative preesistenti (basate sulla Direttiva n. 93/22/CE, Investment Services Directive – ISD) e si è resa necessaria al fine di introdurre disposizioni in grado di sostenere le innovazioni e l'evoluzione dei mercati senza ostacolare il perseguimento degli obiettivi di tutela dell'investitore, di tutela dell'integrità del mercato e di promozione di mercati trasparenti ed efficienti.

Tra le varie disposizioni, la MiFID riconosce che, a causa dell'intensificarsi delle attività degli intermediari, le situazioni di conflitto di interesse sono fisiologiche e che è impossibile eliminarle a priori. Gli intermediari, pertanto, sono tenuti ad adottare ed applicare disposizioni organizzative e amministrative efficaci al fine di evitare che i conflitti di interesse identificati possano incidere negativamente sugli interessi dei clienti.

Una delle misure indicate della MiFID dispone che gli intermediari debbano elaborare, applicare e mantenere una politica aziendale di gestione dei conflitti di interesse adeguata alle dimensioni e alla organizzazione dell'intermediario, alla natura, alle dimensioni e alla complessità dell'attività svolta (c.d. criterio di proporzionalità).

Alla luce di quanto esposto, il presente documento espone la politica aziendale cui la Cassa Rurale della Valle dei Laghi Bcc (di seguito "la Banca") si attiene al fine di perseguire il massimo contenimento delle situazioni che generano conflitti di interesse, anche tenendo conto del suddetto criterio di proporzionalità.

La Banca, in considerazione del fatto che dalla propria attività possono fisiologicamente derivare conflitti di interesse con la clientela, persegue il massimo contenimento degli stessi; qualora tali misure risultassero insufficienti a neutralizzare completamente alcune ipotesi di conflitto, la Banca ha stabilito gli elementi essenziali da rappresentare nelle avvertenze da fornire ai propri clienti.

Ciascuna procedura o regola di condotta, con particolare riferimento ai conflitti di interesse, relativa all'erogazione di servizi di investimento viene adottata nel rispetto dei principi e delle regole fissati dal legislatore comunitario e nazionale.

Le fattispecie di conflitti di interesse prese in esame nel presente documento non contemplano quei casi che realizzano di per sé illeciti.

Il presente documento **si articola** nelle seguenti sezioni:

- descrizione delle **relazioni con altre norme e documenti**;
- sintesi dei **riferimenti normativi**;
- **mappatura delle tipologie di conflitti di interesse** rilevanti per la Banca;

- **gestione dei conflitti di interesse** evidenziati;
- **informativa** (*disclosure*) dei conflitti di interesse cosiddetti "residuali".
- descrizione delle modalità di tenuta del **registro dei conflitti di interessi** che sorgono in concreto nel corso dell'operatività della Banca;
- descrizione delle **regole di aggiornamento della Strategia** (di seguito "*Policy*") e del modello interno adottato per la gestione dei conflitti di interesse, nonché i criteri di individuazione, di contenimento e di gestione degli stessi.

2. RELAZIONI CON ALTRE NORME E DOCUMENTI

Le linee guida contenute nella presente *Policy* integrano le regole di comportamento che il personale è tenuto ad osservare in virtù delle normative (di legge e di regolamento) vigenti, dei contratti di lavoro e delle procedure interne.

Le indicazioni in oggetto unitamente a quelle contenute nella Strategia di Esecuzione e Trasmissione degli ordini, nella Strategia di Classificazione della Clientela e nelle Linee guida per la gestione degli Incentivi, definiscono i principi e gli indirizzi operativi cui informare la prestazione dei servizi d'investimento.

In particolare:

- la Strategia di Esecuzione e Trasmissione degli ordini descrive, riguardo a ciascuna tipologia di servizio di investimento prestato e di strumento finanziario, i criteri ispiratori, le modalità di esecuzione e/o trasmissione delle disposizioni impartite dalla clientela in relazione ai servizi ed alle attività di investimento svolte dalla Banca;
- la Strategia di Classificazione della Clientela definisce le regole in base alle quali la Banca acquisisce una conoscenza mirata delle caratteristiche dei clienti, al fine di inquadrare gli stessi in una delle categorie previste dalla normativa, individuata sulla base della natura e delle caratteristiche del cliente e secondo le opzioni legislative concesse. Tali regole permettono di garantire il livello di tutela adeguato alla classificazione operata;
- la Strategia di gestione degli Incentivi fissa i principi in base ai quali esaminare le eventuali competenze ricevute o pagate (compresi i criteri di calcolo e le modalità di pagamento), le circostanze a fronte delle quali sono corrisposte, e la correlazione rispetto a servizi di investimento e/o accessori prestati alla clientela al fine di garantire il rispetto dell'obbligo di non percepire/pagare da/a terzi incentivi considerati illegittimi.

Le disposizioni definite nei suddetti documenti devono:

- considerarsi prevalenti nel caso in cui anche una sola delle indicazioni ivi contenute dovesse entrare in conflitto con disposizioni previste nelle procedure o nei regolamenti interni;

- ritenersi comunque un riferimento adeguato ad impostare sempre una corretta condotta operativa nell'erogazione dei servizi d'investimento, anche in assenza di puntuali procedure interne e mansionari.

Al fine di assicurare presso tutti gli interessati alla prestazione dei servizi di investimento una capillare diffusione e conoscenza dei principi e degli indirizzi adottati dalla Banca, i documenti in questione vengono recepiti ed ufficializzati nei modi d'uso in apposita Disposizione interna.

Detta normativa, resa accessibile a tutto il personale della Banca, è altresì resa disponibile a tutti gli interessati al processo di erogazione dei servizi di investimento.

Le linee guida della presente norma devono altresì essere recepite in un documento di sintesi, contenente le informazioni principali sulla *Policy* (di seguito "Sintesi della *Policy* per la clientela") che la Banca adotta (art. 29, c.1, lett. i, Regolamento Intermediari).

Tale documento di sintesi dovrà essere fornito in tempo utile, prima della prestazione di servizi di investimento o accessori, al cliente al dettaglio o potenziale cliente al dettaglio, affinché lo stesso possa effettuare delle valutazioni autonome sulla base della politica seguita dalla Banca in materia di conflitti di interesse (art. 29, lett. i e art. 34, c 3, Regolamento Intermediari).

Inoltre, ogniqualvolta il cliente lo richieda, la Banca dovrà fornire maggiori dettagli circa la propria politica in materia su un supporto duraturo o telematico, nel rispetto delle condizioni poste dall'art. 36 c.2 del Regolamento Intermediari.

3. RIFERIMENTI NORMATIVI

I riferimenti normativi di seguito riportati fanno esplicito riferimento alla Direttiva 2004/39/CE (di seguito "MiFID") e alla relativa Direttiva di emanazione delle misure tecniche di esecuzione (Direttiva 2006/73/CE).

Il Regolamento congiunto di Banca d'Italia e Consob, emanato ai sensi dell'art. 6 comma 2-*bis* del T.U.F., ha sostanzialmente confermato il recepimento della totalità dei dettami normativi introdotti dalla MiFID in tema di conflitti di interesse.

La MiFID innova in modo significativo l'approccio della disciplina sui conflitti di interesse rispetto a quanto previsto dalla normativa preesistente. In particolare, la nuova disciplina riconosce l'impossibilità di procedere con l'eliminazione dei conflitti di interesse a causa dell'intensificarsi delle attività degli intermediari, i quali, invece, sono chiamati ad adottare misure idonee ad evitare che tali conflitti ledano gli interessi dei clienti.

Il *focus* della normativa è, dunque, incentrato sull'organizzazione interna, come presidio prevalente e comunque necessario per assicurare la gestione dei conflitti di interesse.

L'art. 21 della Direttiva 2006/73/CE stabilisce un "set" di criteri minimali in base ai quali gli intermediari devono individuare i conflitti di interesse connessi allo svolgimento della propria attività. In particolare, tali criteri si articolano su tre livelli:

- 1 **potenzialità del pregiudizio:** l'intermediario deve, infatti, verificare al momento della prestazione di servizi di investimento o accessori o di una combinazione di essi se possono emergere conflitti di interesse potenzialmente pregiudizievoli per i clienti;
- 2 **perimetro della verifica:** il comma 1 dell'art. 21 richiede espressamente di prendere in esame non solo l'intermediario in sé considerato, ma anche il relativo Gruppo di appartenenza, tenuto conto della struttura del gruppo medesimo e delle attività svolte dalle altre società che lo compongono¹;
- 3 **tipologie di conflitto di interesse,** alle quali ricondurre le specifiche fattispecie riscontrate in sede di mappatura dei conflitti. In particolare, l'art. 21 individua cinque possibili tipologie di conflitti di interesse:
 - è probabile che l'intermediario realizzi un guadagno finanziario o eviti una perdita finanziaria, a spese del cliente;
 - l'intermediario presenta, nel risultato del servizio prestato al cliente o dell'operazione realizzata per conto di quest'ultimo, un interesse distinto da quello del cliente;
 - l'intermediario ha un incentivo finanziario o di altra natura a privilegiare gli interessi di un altro cliente o gruppo di clienti rispetto a quelli del cliente interessato;
 - l'intermediario svolge la stessa attività del cliente;
 - l'intermediario riceve o riceverà da una persona diversa dal cliente un incentivo, in relazione con il servizio prestato al cliente, sotto forma di denaro, di beni o di servizi, diverso dalle commissioni o dalle competenze normalmente percepite per tale servizio.

L'obiettivo principale della disciplina MiFID in tema di conflitti di interessi è assicurare che gli intermediari adottino ogni misura ragionevole per evitare che detti conflitti ledano gli interessi della clientela. A tal proposito, nell'art. 22 della Direttiva 2006/73/CE è prescritto agli intermediari di elaborare in forma scritta la **politica di gestione dei conflitti di interesse** adeguata alle dimensioni, all'organizzazione delle medesime (*si veda il capitolo – Richiamo ai criteri di proporzionalità*), nonché alla natura e complessità delle attività dalle stesse svolte e di applicarla in via continuativa.

La politica di gestione deve, in primo luogo, consentire di individuare, con riferimento ai servizi e alle attività di investimento e ai servizi accessori prestati, le circostanze che generano o potrebbero generare un conflitto di interesse che possa ledere gravemente gli interessi di uno o più clienti.

In secondo luogo, la politica di gestione deve dare conto delle procedure e misure da adottare per gestire, nell'ambito dei conflitti individuati, quelli in grado di ledere gravemente gli interessi dei clienti.

In relazione a quanto sopra esposto, l'art. 22 della Direttiva 2006/73/CE fornisce alcune indicazioni circa le misure e procedure da prendere in considerazione nel definire la politica di gestione. Trattasi di soluzioni dirette a garantire che i soggetti impegnati nello svolgimento delle attività, che danno luogo a conflitti di interessi, operino con un grado di indipendenza appropriato per le dimensioni e le attività dell'intermediario e il grado di rischio per i clienti.

Tale norma si riferisce, in particolare, a:

¹ La Banca ai sensi dell'art. 11 del TUF non appartiene ad alcun Gruppo.

- misure per impedire o controllare lo scambio di informazioni tra i soggetti rilevanti;
- la vigilanza separata dei soggetti rilevanti;
- l'eliminazione di ogni legame diretto tra la retribuzione dei soggetti rilevanti che svolgono prevalentemente una certa attività e quella di altri soggetti rilevanti che esercitano prevalentemente un'altra attività, nel caso in cui possa sorgere un conflitto tra dette attività;
- misure volte ad eliminare o limitare l'esercizio di influenze indebite sul modo in cui un soggetto rilevante svolge un servizio di investimento o accessorio;
- misure volte ad impedire o controllare la partecipazione simultanea o consecutiva di un soggetto rilevante a servizi di investimento o accessori distinti, quando ciò possa nuocere alla gestione corretta dei conflitti di interesse.

Secondo quanto disposto dall'art. 18, comma 2 della MiFID, quando le disposizioni organizzative o amministrative, adottate dall'intermediario per gestire i conflitti di interesse, non sono sufficienti per assicurare, con ragionevole certezza, che il rischio di nuocere agli interessi dei clienti sia evitato, l'intermediario **deve informare chiaramente i clienti**, prima di agire per loro conto, della natura generale e/o delle fonti di tali conflitti di interesse.

Pertanto, la *Policy* oltre a descrivere la generalità dei presidi, di tipo organizzativo ed amministrativo, adottati dalla Banca al fine di gestire i conflitti di interesse, dovrà dare evidenza delle casistiche in cui i conflitti non sono dirimibili e per le quali la Banca, in base a quanto richiesto dal comma 4 dell'art. 22, fornisce adeguata informativa nei confronti dei clienti.

Alla luce di quanto detto, **l'informativa sui conflitti di interesse diviene una misura residuale ed aggiuntiva rispetto ai presidi interni** che non esenta l'intermediario dall'obbligo di dotarsi delle strutture organizzative ed amministrative necessarie ad evitare che i conflitti di interesse incidano negativamente sugli interessi dei loro clienti.

Ai sensi dell'art. 30, comma 1, lett. h) della Direttiva 2006/73/CE, gli intermediari devono rendere noti ai propri **clienti al dettaglio** o potenziali clienti al dettaglio i capisaldi della propria politica di gestione tramite:

- la consegna di apposito documento che descriva in forma sintetica la strategia seguita per i conflitti di interesse conformemente all'art. 22;
- la messa a disposizione di maggiori dettagli ai clienti che ne facciano apposita richiesta.

Secondo quanto disposto dall'art. 23 della Direttiva 2006/73/CE, gli intermediari devono tenere ed aggiornare regolarmente un **registro** nel quale riportare i tipi di servizi di investimento o accessori o di attività di investimento svolti dall'intermediario (o per suo conto), per i quali sia sorto, o nel caso di un'attività in corso, possa sorgere un conflitto di interessi, che rischia di ledere gravemente gli interessi dei clienti. Scopo di tale registro è recare la casistica anche su base storica dei servizi e delle attività che possono originare conflitti di interesse.

Infine, nessun rilievo assume ai fini della individuazione delle misure adeguate per gestire i conflitti di interesse la natura dei clienti i cui interessi possono risultare pregiudicati dai conflitti medesimi: l'obbligo dell'intermediario di adottare ogni misura ragionevole per individuare e gestire i conflitti di interessi risulta, infatti, parimenti applicabile nei riguardi della generalità dei clienti, siano essi controparti qualificate, clienti professionali o clienti al

dettaglio. A tal proposito, l'art. 24 della MiFID non elenca, tra gli articoli esentati dall'applicazione delle regole di condotta nei confronti delle controparti qualificate, l'art. 18, comma 2, della MiFID.

La classificazione attribuita alla clientela incide tuttavia sulla informativa che ad essi dovrebbe essere fornita. Infatti, ai sensi dell'art. 22, comma 4 della Direttiva 2006/73/CE, tale informativa deve essere sufficientemente dettagliata, considerata la natura del cliente, per consentire una decisione informata sul servizio di investimento o accessorio, tenuto conto del contesto in cui sorge il conflitto.

Tali disposizioni sono state recepite dalla normativa nazionale nella Parte 3, Titolo I del Regolamento congiunto Banca d'Italia - Consob (art. 23 "Principi generali"; art. 24 "Conflitti di interesse rilevanti"; art. 25 "Politica di gestione dei conflitti di interesse"; art. 26 "Registro") e nel Regolamento in materia di Intermediari, adottato dalla Consob con delibera n. 16190/07 (art. 29, comma 1, lettere i) ed l)).

4. RICHIAMO AL CRITERIO DI PROPORZIONALITÀ

Il Regolamento congiunto Banca d'Italia - Consob, richiamando le regole MiFID, dispone che gli intermediari, nel valutare l'ottemperanza ai requisiti organizzativi, possano fare specifico riferimento alla natura, alla dimensione, e alla complessità dell'attività svolta, con particolare attenzione alla natura e alla varietà dei servizi di investimento prestati.

Tale disposizione rappresenta un'applicazione diretta del "criterio di proporzionalità", in base al quale intermediari di dimensioni ridotte possono derogare al principio di completa separatezza organizzativa fra le funzioni deputate allo svolgimento delle diverse attività di verifica, di controllo e di *internal audit*, nonché fra queste e le funzioni di *business*, in quanto tale impianto comporterebbe costi eccessivi.

Vi è un riscontro a tali disposizioni anche in materia di conflitti di interesse. Ai sensi dell'art. 25 del regolamento congiunto Banca d'Italia - Consob, ai fini dell'attuazione di un'efficace politica di gestione, orientata a limitare i rischi attinenti alle potenziali conflittualità che possono sorgere in corso di svolgimento di operazioni finanziarie, la Banca formula provvedimenti in base alle proprie dimensioni e alla propria organizzazione, nonché alla natura, alle dimensioni e alla complessità della propria attività.

In particolare, misure di gestione dei conflitti, volte a stabilire barriere informative tra le diverse funzioni aziendali preposte allo svolgimento dei servizi finanziari e orientate verso una separatezza funzionale tra unità organizzative, sono poco realizzabili negli intermediari di limitate dimensioni. L'attuazione di tali procedure comporterebbe **oneri organizzativi "non proporzionati" alle dimensioni dell'intermediario e ai vantaggi ottenuti dalla prestazione del servizio di investimento.**

Pertanto, le banche di piccole dimensioni possono adottare procedure "alternative" in grado di contrastare i rischi associati ai conflitti di interesse rilevati: in tal senso, assumono rilevanza significativa soluzioni volte all'eliminazione di legami diretti delle retribuzioni dei soggetti rilevanti addetti allo svolgimento di attività tra loro in conflitto.

In ultima istanza, qualora non sia possibile individuare idonee misure organizzative ovvero le soluzioni amministrative adottate non vengano giudicate sufficienti a eliminare il rischio di nuocere agli interessi della clientela, la Banca deve fornire adeguata informativa (*disclosure*) secondo quanto stabilito dalla normativa (*si veda il capitolo 6 – Informativa sui conflitti di interesse*).

La Cassa Rurale della Valle dei Laghi Bcc (di seguito "la Banca") adotta la presente policy tenendo conto della propria organizzazione interna, delle proprie ridotte dimensioni e del contenuto livello di complessità operativa.

5. PARTECIPAZIONI RILEVANTI

Ai fini dell'individuazione e gestione dei conflitti di interesse rilevanti nella prestazione dei servizi di investimento da parte della Banca, non si rilevano partecipazioni.

6. MAPPATURA DELLE TIPOLOGIE DEI CONFLITTI DI INTERESSE

Nella presente *Policy*, la Banca ha individuato i potenziali conflitti di interesse che possono sorgere nello svolgimento dei servizi e attività di investimento.

Ai fini della rilevazione dei conflitti di interesse potenziali, sono state identificate tutte le ipotesi in cui l'interesse dell'investitore potrebbe risultare sacrificato dalla Banca per il perseguimento di una finalità diversa ed ulteriore rispetto al servizio prestato, legato ad un interesse economicamente apprezzabile e concreto, con il potenziale conseguimento di un vantaggio diretto o indiretto da parte della Banca.

Nella individuazione della sussistenza di un determinato conflitto di interesse, sono stati considerati i seguenti requisiti, ritenuti essenziali al fine della corretta classificazione dello stesso:

- il carattere potenziale del conflitto, che deve pertanto essere apprezzabile *ex ante*. A tal fine, eventuali riflessioni effettuate *ex post*, circa il manifestarsi di un conflitto, non dovranno essere prese in considerazione;
- l'esistenza di una possibile subordinazione dell'interesse del cliente rispetto a quello della Banca e/o a quello di un altro cliente;
- la sussistenza di una finalità, diversa e ulteriore rispetto a quella propria dell'operazione posta in essere, perseguita dalla Banca al fine di trarne una propria utilità.

Inoltre, ai fini della corretta e completa mappatura dei conflitti di interesse, è stato valutato se la Banca, o un soggetto rilevante ad essa connesso, possano trovarsi in una delle situazioni previste dall'art. 21 della Direttiva 2006/73/CE, recepite nell'art. 24 del Regolamento congiunto, di seguito illustrate:

- **lett. a)** realizzino un guadagno finanziario o evitino una perdita finanziaria, a spese del cliente;
- **lett. b)** siano portatori di un interesse nel risultato del servizio prestato al cliente, distinto da quello del cliente medesimo;
- **lett. c)** abbiano un incentivo a privilegiare gli interessi di clienti diversi da quello a cui il servizio è prestato;
- **lett. d)** svolgano la medesima attività del cliente;
- **lett. e)** ricevano o possano ricevere da una persona diversa dal cliente, in relazione con il servizio prestato al cliente, un incentivo sotto forma di denaro, di beni o di

servizi, diverso dalle commissioni o dalle competenze normalmente percepite per tale servizio.

La Banca ha individuato i possibili conflitti che sorgono nello svolgimento della propria attività attraverso l'analisi congiunta dei seguenti parametri:

- a. tipologia di **servizio di investimento** prestato;
- b. tipologia di **strumento finanziario** oggetto del servizio;
- c. **unità organizzativa** cui è attribuito il compito di erogare il servizio di investimento oggetto di analisi, secondo quanto previsto dal Regolamento aziendale;
- d. **modalità operative** di erogazione del servizio di investimento.

A tal proposito, potrebbero verificarsi potenziali conflitti di interesse ogni qualvolta i servizi di investimento erogati a favore della clientela si riferiscano a strumenti finanziari emessi dalla Banca stessa ovvero da soggetti nei confronti dei quali la Banca presenta interessi di diversa natura:

- interesse a sviluppare affari o rapporti commerciali;
- interesse a variare la propria posizione creditizia;
- interesse ad acquisire informazioni confidenziali.

Ne è derivata la necessità di considerare l'insorgere di potenziali conflitti di interesse per tutte le emissioni di strumenti finanziari:

- delle imprese affidate o partecipate direttamente o indirettamente dalla Banca, purché l'affidamento loro concesso o le partecipazioni risultino rilevanti;
- di fornitori strategici della Banca;
- di società con cui la Banca ha interesse a sviluppare rapporti di affari.

I **servizi e attività di investimento** considerati nel perimetro di analisi sono i seguenti:

- 1 Ricezione e trasmissione di ordini;
- 2 Esecuzione di ordini per conto della clientela;
- 3 Negoziazione per conto proprio;
- 4 Collocamento senza assunzione a fermo né assunzione di garanzia nei confronti dell'emittente;
- 5 Consulenza in materia di investimenti;

Nell'allegato 1 "Mappatura dei conflitti di interesse", la Banca ha identificato, per ogni servizio di investimento e tipologia di strumento finanziario offerto dalla stessa, i potenziali conflitti di interesse con il cliente che potrebbero emergere nell'adempimento di tali attività.

7. GESTIONE DEI CONFLITTI DI INTERESSE

Nel presente capitolo viene illustrata la politica di gestione dei conflitti di interesse adottata dalla Banca, in termini di misure organizzative e/o normative prescelte per la gestione dei conflitti suscettibili di arrecare un pregiudizio al cliente.

In particolare, al fine di individuare le più appropriate azioni da intraprendere per gestire i conflitti di interesse rilevati in corrispondenza dei servizi di investimento erogati, la Banca ha considerato i seguenti fattori:

- la **rilevanza del rischio di ledere gli interessi della clientela**,
- il **“costo aziendale” delle soluzioni organizzative definite**,
- la **dimensione e la complessità dell’attività svolta dall’Istituto**.

Pertanto, le soluzioni organizzative individuate sono volte a garantire che i soggetti rilevanti, impegnati in attività configgenti, svolgano dette attività con un grado di indipendenza appropriato rispetto alle dimensioni ed alla rilevanza del rischio che gli interessi del cliente siano danneggiati.

Le **possibili misure di gestione dei conflitti di interesse** individuate possono essere ricondotte alle seguenti fattispecie:

- soluzioni organizzative volte ad **impedire o controllare lo scambio di informazioni tra i soggetti rilevanti**. A tal fine sono previste apposite procedure per il monitoraggio e la segnalazione di disposizioni che potrebbero comportare una manipolazione di mercato;
- soluzioni organizzative volte a **garantire una vigilanza separata dei soggetti rilevanti**;
- soluzioni volte alla **eliminazione di ogni legame diretto tra la retribuzione dei soggetti rilevanti** che svolgono prevalentemente una certa attività e quella di altri soggetti che esercitano prevalentemente un’altra attività, nel caso in cui possa sorgere un conflitto tra le suddette;
- misure volte ad **eliminare o limitare l’esercizio di influenze indebite** sul modo in cui un soggetto rilevante svolge un servizio di investimento;
- misure volte ad **impedire o controllare la partecipazione simultanea o consecutiva di un soggetto rilevante a servizi distinti**, quando ciò possa nuocere alla gestione corretta dei conflitti di interesse.

Si sottolinea che, ai fini dell’individuazione delle misure di gestione dei conflitti, **non è stata fatta alcuna distinzione in base alla natura della clientela** (clientela al dettaglio, clienti professionali o controparti qualificate) e le soluzioni definite saranno adottate nei confronti della generalità dei clienti.

I **conflitti di interesse** sopra individuati **sono stati gestiti dalla Banca** attraverso:

- l’adozione di un **efficace modello operativo**;
- una **chiara e trasparente definizione dei compiti e delle responsabilità**;

- l'adozione di **procedure interne e punti di controllo**;
- la disposizione di mirate **regole di condotta**.

Nell'Allegato 1 "Mappatura dei conflitti di interesse", la Banca ha delineato le politiche di gestione dalla stessa adottate per la gestione dei potenziali conflitti di interesse con il cliente.

8. INFORMATIVA SUI CONFLITTI DI INTERESSE

Nella presente sezione sono riportate le **tipologie di conflitti di interesse per le quali la Banca ravvede la necessità di darne adeguata informativa alla clientela** in quanto:

- non è stato possibile individuare idonee misure organizzative,

oppure

- le soluzioni organizzative e/o amministrative adottate non vengono giudicate sufficienti a eliminare il rischio di nuocere agli interessi della clientela,

al fine di consentire alla clientela di prendere una decisione informata sul servizio di investimento, tenuto conto del contesto in cui sorge il conflitto.

Per quanto riguarda le **modalità** mediante le quali verrà fornita l'informativa alla clientela, la Banca fornisce **la sintesi della propria policy di gestione dei conflitti** preliminarmente alla stipula del contratto sui servizi di investimento che originano un conflitto di interesse (in allegato all'informativa precontrattuale consegnata al cliente). Inoltre, preliminarmente all'esecuzione di ogni **operazione che genera un conflitto viene consegnata al cliente un'informativa (*disclosure*)** in forma scritta su supporto cartaceo.

Tale informativa non costituirà una autorizzazione a procedere, bensì una **comunicazione preventiva di cui il cliente deve tenere conto per decidere consapevolmente**.

La Banca ha ritenuto opportuno acquisire di volta in volta una **firma del cliente per presa visione di tale informativa**.

Nell'Allegato 1 "Mappatura dei conflitti di interesse", la Banca ha indicato i casi in cui la stessa rende noti ai clienti i conflitti di interesse non gestiti e non gestibili attraverso le modalità di cui al paragrafo 7 (*disclosure*).

9. IL REGISTRO DEI CONFLITTI DI INTERESSE

Alla luce di quanto previsto dall'art. 26 del Regolamento congiunto (art. 23 della D2), che prescrive l'obbligo per gli intermediari di istituire e aggiornare regolarmente un registro nel quale vengano riportati i tipi di servizi di investimento svolti dall'intermediario, per i quali sia sorto, o, nel caso di un servizio o di un'attività in corso, possa sorgere un conflitto di interesse che rischia di ledere gravemente gli interessi di uno o più clienti, la Banca ha istituito un **registro** nel quale rilevare, su base continuativa, le singole fattispecie di conflitto di interesse che in concreto sorgono nel corso dell'erogazione dei determinati servizi di investimento e per le quali si ravvede la necessità di darne informativa alla clientela.

Il registro in oggetto costituisce l'**archivio storico** di tutti i conflitti di interesse, connessi all'erogazione dei singoli servizi di investimento, emersi a partire dalla sua istituzione.

La corretta gestione del registro dei conflitti di interesse presuppone efficaci procedure di comunicazione tra la Funzione aziendale che avrà il compito di amministrare il registro e le unità organizzative aziendali preposte all'erogazione dei servizi, o in possesso di informazioni privilegiate, che potrebbero dar luogo a situazioni di conflitto lesive degli interessi dei clienti, affinché possa essere aggiornato con tempestività.

10. AGGIORNAMENTO DELLA POLICY

Al fine di garantire un'efficace gestione dei conflitti, la Banca aggiorna nel tempo la politica di gestione dei conflitti di interesse al variare delle fattispecie di conflitto di interesse rilevate ovvero di circostanze in grado di inficiare l'efficacia delle misure adottate per evitare il pregiudizio ai clienti.

La Banca ha deciso di sottoporre a verifica l'intero contenuto della presente *Policy* e il connesso documento di sintesi per la clientela, con cadenza almeno annuale oppure, ogni qualvolta si verifichi un cambiamento rilevante nell'operatività o nelle tipologie di servizi di investimento erogati che generano o potenzialmente sono in grado di generare conflitti di interesse.

11. ALLEGATI

1. Mappatura dei conflitti di interesse

2. Sintesi della policy di gestione dei conflitti di interesse per la clientela

(TALE SINTESI È CONTENUTA ALL'INTERNO DELL'INFORMATIVA PRECONTRATTUALE)